

Agenda Tag 1 – 07.06.2018

- 9:30 Uhr **Begrüßung**
- 9:45 Uhr **Unternehmensstrategie des Zoo Osnabrück**
Präsentation der wichtigsten Komponenten eines Erfolgsmodells
- 11:00 Uhr **Pause**
- 11:30 Uhr **Marketingstrategie des Zoo Osnabrück**
- Steigerung der Eintrittserlöse um 500 % in 10 Jahren
 - Schlagworte: Erfolgreiche Kundengewinnungsprogramme, Kundenbindungs- und Weiterempfehlungsprogramme, effizienter Einsatz des gesamten Marketinginstrumentariums
- 12:30 Uhr **Mittagessen**
- kleiner Rundgang durch die neuen Themenwelten des Zoos
- 14:00 Uhr **Optimierung des Besucherservice**
- Schlagworte: Kundenbefragungen, Zufriedenheitsanalysen, Maßnahmenkataloge, Kennzahlen (Net Promotor Score, . . .), Weiterempfehlungsmarketing
- 14:45 Uhr **Pause**
- 15:00 Uhr **Sponsoring**
- 190 Sponsoren, ca. 1 Million Sponsoringeinnahmen p.a.
Schlagworte:
Strategie, Umsetzung, einfache Akquise durch Einbindung eines Callcenters
- 16:00 Uhr **Pause**
- 16:15 Uhr **Fundraising**
Einnahmen von ca. 8 Millionen Euro in wenigen Jahren

Schlagworte: Fundraisinginstrumente - Stiftungsmarketing - EU- Förderprogramme

Konkrete Fundraisingaktionen:

- Wir für Buschi
- Löwen für Löwen
- Zoojubiläum

17:00 Uhr **Pause**

17:15 Uhr **Die Übertragbarkeit des Osnabrücker Erfolgsmodells auf andere Einrichtungen**
Referent: Karl Görnhardt, mehrmaliger Seminarteilnehmer, Geschäftsführer des Deutschen-Wildgehege-Verbandes e.V.

18:00 Uhr **Abschlussdiskussion**

Agenda Tag 2 – 08.06.2018

Von 9:00 Uhr bis 16:00 Uhr

- Für maximal 7 Einrichtungen werden individuelle Konzeptansätze für die Felder:

- Marketing
- Sponsoring
- Fundraising
- und auf Wunsch weitere Themenkomplexe erstellt.

- Vorgehensweise

Kurze Darstellung der eigenen Ausgangssituation

Schlagworte:

- Besucherentwicklung
- Sponsoringansätze, falls schon vorhanden
- Fundraisingansätze, falls schon vorhanden
- eigene individuelle Probleme
- Wachstums- und Entwicklungsbarrieren

- Erarbeitung von individuellen Konzeptansätzen im gesamten Workshop-Team

Mit den Workshop-Gästen, die am 2. Tag individuelle Konzepte für sich erarbeiten möchten, nehmen Herr Busemann und Herr Görnhardt bereits im Vorfeld Kontakt auf, um den 2. Tag Ziel orientiert vorbereiten zu können.